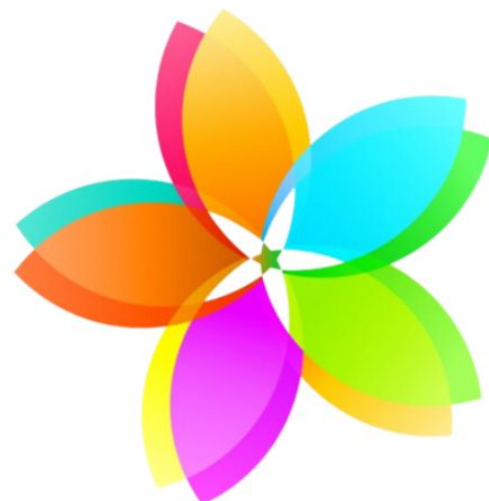


LES OFFRES DU SERVICE EMPLOI DU PAYS DE GRASSE



OFFRE A POURVOIR

15/12/2025

Référence de l'offre	CRE CAPG/7950
Intitulé de l'offre	COMMERCIAL ALIMENTAIRE (H/F)
Contrat	CDI
Durée contrat	05/01/2026
Métier	Relation technico-commerciale
Secteur d'activité	Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motocycles
Description	PEIMEON est un acteur régional et national de la distribution de produits alimentaires frais et surgelés, spécialisé dans les Produits de la Mer. Nous accompagnons les professionnels de la restauration et de la grande distribution avec un service de proximité, alliant qualité et efficacité. En tant qu'ambassadeur·rice de PEIMEON sur le secteur des Alpes-Maritimes, vous jouez un rôle clé dans le développement commercial et la fidélisation de notre portefeuille clients. Missions principales : 1. Développement commercial : - Prospection active pour l'ouverture de nouveaux clients. - Fidélisation du portefeuille existant et réactivation des comptes inactifs. - Analyse des besoins et attentes clients pour proposer des offres adaptées et performantes. 2. Pilotage des ventes : - Développement des volumes sur l'ensemble des familles de produits. - Mise en avant des gammes prioritaires et des produits différenciants (innovations, exclusivités). - Conseil expert auprès des clients pour les accompagner

	dans leurs choix. 3. Gestion commerciale : - Application de la politique tarifaire du groupe. - Actualisation et renégociation des offres de prix. Profil recherché : - Fibre commerciale et goût du challenge. - Excellente communication (orale et écrite) en français. - Aisance téléphonique et sens de la négociation. - Sens du service et écoute client. - Force de proposition pour répondre aux besoins des clients. À savoir : Poste en présentiel uniquement (pas de télétravail). Temps plein (avec 50 % de déplacements professionnels requis) Salaire brut annuel : 23 340 € à 46 164 € (selon expérience et performance)
Lieu de travail	Mougins
Expérience	Débutant·e bienvenu·e : formation assurée. Savoir-être : - Dynamisme, autonomie, sens du relationnel. - Capacité à travailler en équipe et à s'adapter aux besoins clients.
Formation	Niveau Bac (requis). Permis B (requis).
Temps/semaine	Temps plein 35h